

BENEFICIOS QUE TIENE PERÚ EN EL COMERCIO EXTERIOR HACIA CHINA AL PERTENECER A LA ALIANZA DEL PACIFICO

PERU'S BENEFITS IN FOREIGN TRADE TO CHINA BY BELONGING TO THE PACIFIC ALLIANCE

Resumen:

Este artículo analiza el acuerdo de la Alianza del Pacífico, considerando que, de los acuerdos vigentes en los que se incluye Perú en la región latinoamericana, este acuerdo es el que más posibilidades de éxito tiene, ya que agrupa a países con similares objetivos y características en materia económica y apertura a mercados en el exterior. A su vez se analiza el potencial que tiene Perú al pertenecer a la Alianza del Pacífico para relacionarse, incursionar y comercializar más con el mercado asiático específicamente el mercado chino. Así mismo aprovechar los beneficios geográficos para incrementar las exportaciones no tradicionales del sector de esa región. Teniendo claro cuáles serían los requerimientos necesarios para poder llevar a cabo las mismas de manera que se beneficie el comercio de Perú y así mismo se logre un reconocimiento del país en el mercado chino.

Palabras Clave:

Economía, Ventaja Comparativa, Exportaciones no tradicionales, Alianza del Pacífico, Comercio de Perú con China, Crecimiento económico.

Abstract:

The present Article discusses the agreement of the Alliance of the Pacific, considering that, of the agreements in force in Peru in the Latin American region, this agreement is the one that more possibilities of success it has, given that it groups countries with similar goals and characteristics in the economic and opening up to the outside. In turn it examines the potential of Peru to belong to the Alliance of the Pacific to interact, to venture and to market more with the Asian market, specifically the Chinese market. Likewise take advantage of the benefits geographic to increase non-traditional exports of the sector in that region. Taking clear what would be the requirements needed to be able to carry out the same to benefit the trade of Peru, and thus to achieve a recognition of the country in the Chinese market.

Keywords:

Economy, Comparative Advantage, non-traditional Exports, Alliance of the Pacific, the Commerce of Peru with China, and economic Growth.

Objetivo General:

Analizar el crecimiento del comercio exterior de Perú con China a partir de los beneficios que genera la Alianza del Pacífico durante el período 2017 - 2018.

Objetivos Específicos:

1. Observar la incidencia que tiene el desarrollo económico en el crecimiento de Perú desde la conformación de la Alianza del Pacífico.
2. Identificar las fortalezas comerciales de la Alianza del Pacífico con China.
3. Categorizar las exportaciones no tradicionales de Perú hacia China con el fin de comprender la incidencia que los mismos tienen en el desarrollo económico de estos dos países.

Pregunta Problema:

¿De qué manera se evidencia el crecimiento del comercio exterior de Perú con China en referencia a los beneficios que genera la Alianza del Pacífico durante el período 2017 - 2018?

Introducción:

La Alianza del Pacífico, que reúne a Colombia, Chile, Perú y México, han llamado la atención de muchos otros países como el esquema de integración regional más dinámico y equilibrado de América Latina. Las economías del grupo han estado creciendo más rápido que otros países de la región considerándose como países emergentes y en especial se observa su proyección hacia el continente asiático debido a los beneficios geográficos con los que cuentan, en este caso el país de China el cual es visto como muy interesante ya que en su interior es un Estado socialista y también autoritario pero en el ámbito internacional China actúa como un Estado capitalista. China es visto como un país innovador y desde 1978 se ha encontrado dentro de las economías con más rápido crecimiento.

Para Perú, la Alianza del Pacífico representa una de las mejores oportunidades, junto con los tratados de libre comercio (TLC) que ha firmado con varios países asiáticos, es decir, cuenta con grandes oportunidades de consolidar mayores relaciones económicas con Asia, principalmente con China e incursionar en nuevos y más dinámicos mercados asiáticos, pero especialmente Perú debe

aprovechar los beneficios que le genera pertenecer a la Alianza del Pacífico para diversificar lo que exporta y empezar a exportar bienes o productos nuevos, Perú ahora se concentra principalmente en bienes primarios, como minerales, harina de pescado y gas natural, los cuales tienen gran demanda y son bien vistos en mercados asiáticos.

“Uno de los objetivos de la Alianza del Pacífico es incrementar su comercio con los países de Asia, el cual es un continente con las tasas de crecimiento más altas desde hace muchos años” (Alianza del Pacífico). El comercio de Perú con Asia ha incrementado específicamente desde la década pasada. Las exportaciones de bienes primarios, minerales y harina de pescado han saltado hasta el punto de que China se convierta en el mayor socio comercial y destino de las exportaciones del Perú; sin dejar a un lado que el comercio con China es asimétrico, es decir, Perú generalmente vende materias primas e importa de ellos productos manufacturados. En cuanto a las exportaciones no tradicionales específicamente China es el mayor comprador de Perú de hierro, cobre, zinc, entre otros.

Es importante mencionar que lo anterior no ha sido fácil de lograr ya que existe una enorme brecha entre América Latina y Asia en materia de efectividad institucional, entendiendo como tal la capacidad para establecer un conjunto de metas y objetivos claros, así como para obtenerlos. Lo mencionado anteriormente afecta directamente en el comercio entre estas dos regiones, sin embargo en caso de Perú que actualmente se encuentra enfrentando esta realidad emergente elevando aptitudes y la productividad, pasando a líneas de productos y servicios más diferenciados, aprovechando sus ventajas (comparativas y competitivas) además de ubicación en el continente americano; obtiene mejores resultados en aspectos de comercio internacional a comparación de otros países de América Latina.

Metodología:

Objetivo Especifico	Actividad	Herramienta	Evidencias
1. Observar la incidencia que tiene el desarrollo económico en el crecimiento de Perú desde la conformación de la Alianza del Pacífico.	<p>*Apuntes de clase</p> <p>*Fuentes secundarias</p> <p>*Análisis del punto de vista del comercio exterior de Perú del Docente Ricardo G. Pérez Luyo de la universidad de Lima.</p>	<p>* Consulta de la página Oficial de la Alianza del Pacífico: objetivos y avances de integración.</p> <p>*Conferencia: Comercio e inversiones globales: Oportunidades y desafíos entre américa latina y el Asia Universidad de Lima.</p>	<p>*Análisis de la cátedra.</p> <p>*Imagen 01</p> <p>*Imagen 02</p>

2. Identificar las fortalezas comerciales de la Alianza del Pacífico con China.	<p>*Apuntes de clase</p> <p>*Fuentes secundarias:</p> <p>Salida de campo a la zona de Importaciones y Exportaciones del aeropuerto de Lima, logística y requisitos para exportar productos, destinos frecuentes de los mismos.</p>	<p>* Consulta en Internet Banco Interamericano de Desarrollo.</p> <p>*Visita Lima Cargo City, compañía de carga ubicada en el aeropuerto de Lima - Perú.</p>	<p>*Análisis de salida de campo.</p>
3. Categorizar las exportaciones no tradicionales de Perú hacia China con el fin de comprender la incidencia que los mismos tienen en el desarrollo económico de estos dos países.	<p>*Salida de campo.</p> <p>*Conferencia en la compañía Gloria S.A.</p> <p>*Fuentes secundarias:</p> <p>Consulta en el BCR de Perú y la OMC.</p>	<p>*Visita compañía grupo Gloria de nacionalidad peruana.</p> <p>*Análisis de producción de productos de importación, exportación, embalaje y transporte de los mismos.</p>	<p>*Análisis de salida de campo.</p> <p>*Análisis memorias del BCR de Perú.</p>

Desarrollo

La Alianza del Pacífico es un acuerdo basado en la teoría de la ventaja comparativa de Heckscher-Ohlin, que funciona de manera que los países intervienen en el comercio internacional deben hacerlo de acuerdo con su ventaja comparativa, exportando bienes intensivos en sus factores de producción abundantes específicamente. Otras teorías desarrollan el concepto de ventaja comparativa dinámica, que se usa para explicar cómo varios países han podido dejar de exportar solo bienes basados en recursos naturales a bienes producto de la acumulación de capital y trabajo especializado, o en casos especiales por una política industrial y la acción del gobierno influyente. (Alianza del Pacífico).

La Alianza del Pacífico fue fundada el 6 de junio 2012, cuando los presidentes de Colombia, Chile, México y Perú firmaron el Acuerdo, en la cuarta Cumbre de la AP en el país de Chile. Este bloque constituye el 37% del PIB de América Latina y su tamaño económico es de alrededor de US\$ 2.2 billones. Tiene una población combinada de 225 millones, con un PIB per cápita de US\$ 16,759. La tasa de crecimiento económico del grupo es la más alta de América Latina.

Los objetivos de la Alianza del Pacífico ayudan a mantener a este grupo focalizado y en constante gestión para su crecimiento en todos los ámbitos posibles, a continuación se relacionan los objetivos de la Alianza del Pacífico.

- “Construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de profunda integración económica impulsada por el mercado, que contribuirá a la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas” (Alianza del Pacífico, 2018).
- “Promover el crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las partes, con el objetivo de lograr un mayor bienestar y la superación de las desigualdades socioeconómicas” (Alianza del Pacífico, 2018).
- “Convertirse en una plataforma para la integración económica y comercial, así como la coordinación política con alcance global, en particular hacia el Asia Pacífico” (Alianza del Pacífico, 2018).

Los objetivos anteriormente mencionados en pro de una cooperación entre los países miembros, de manera que ayuda a que se conozcan las fortalezas de cada país y se puedan complementar a su vez en aspectos comerciales, culturales y sociales. (Alianza del Pacífico, 2018)

Por otro lado, los países se adhieren en acuerdos de integración económica para tener entre otras razones, mercados locales más amplios y alcanzar economías de escala en la producción, además de atraer más inversión extranjera y tener en conjunto mayor poder de negociación que por separado. “Los países de la Alianza del Pacífico tienen sistemas políticos similares, instituciones democráticas y a su vez dentro de ellos algunos países son más estables que otros, pero en comparación con otros países de América Latina” (Alianza del Pacífico).

Como grupo, los países de la Alianza del Pacífico comparten un interés en tener una estrecha relación con los países de Asia, la región con el crecimiento económico más rápido del mundo. también es importante resaltar que son más estables económica y políticamente, la mayoría de ellos ya tienen tratados de libre comercio (TLC) con varios países asiáticos. Perú y Chile están por delante de Colombia y México en este aspecto. Complementando lo anterior y mientras la conexión se fortalece dentro de la Alianza del Pacífico, hay un trabajo en similar para convertir al bloque en una potencia mundial de negocios y oportunidades.

“Es por ello por lo que uno de sus principales mercados objetivo es el que se extiende en el costero asiático del Pacífico, ya que es una de las regiones fundamentales de la economía global. El trabajo conjunto de los cuatro países también se demuestra con la presencia de la Alianza del Pacífico en reuniones de promoción internacional y en el hecho de compartir embajadas en países asiáticos, entre otros. Estas actividades son coordinadas desde los grupos técnicos especializados que hay dentro de la Alianza. Por ahora son 26 equipos divididos en temas como Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera, Propiedad Intelectual, Expertos que analizan las propuestas del Consejo

Empresarial de la Alianza del Pacífico, Desarrollo Minero, Responsabilidad Social y Sustentabilidad, Pymes, Servicios y Capitales, Protección al Consumidor, así como los grupos técnicos de Medio Ambiente y Crecimiento Verde, el subgrupo del Operador Económico Autorizado (OEA), el Grupo de Relacionamento Externo y de Movimiento de Personas y Facilitación del Tránsito Migratorio. Así, la consolidación del bloque de la Alianza del Pacífico sigue fortaleciéndose y sirviendo de ejemplo para la región". (Alianza del Pacifico, 2018)

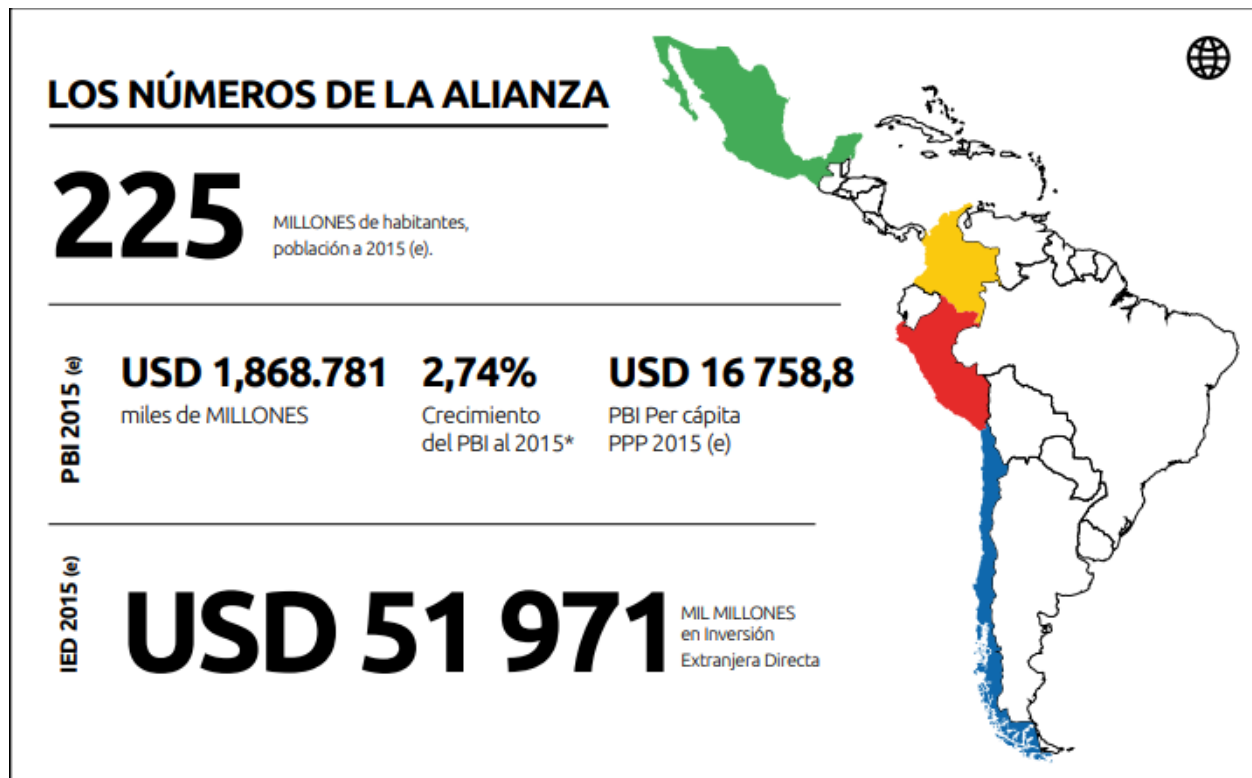


Imagen 01. Extraída de La Cartilla Alianza del Pacifico. (2018) Lo que somos y lo que queremos.

En cuanto a la imagen 01 se habla de un gran número de millones de habitantes que funcionan como potencial para incentivar la Inversión Extranjera Directa y esto trabaja de manera que este caso la ventaja comparativa como base para la actuación de la Alianza del Pacifico funciona de forma que cada país debe dedicarse a lo que es bueno. Es importante tener en cuenta el ciclo de vida de los bienes que se pretenden exportar y la estrategia a utilizar para el mencionado proceso. La Alianza del Pacifico es una integración regional que en un principio no mostraba gestión en cuanto a su conformación y fines para los cuales fue creada.

Conforme a lo anterior se busca la integración insondable de capitales, servicios, inversiones y movimiento de personas, además de ser un proceso de integración incluyente y abierto, constituido por países con perspectivas afines de desarrollo y promotores del libre comercio como promotor de crecimiento con una iniciativa dinámica, con alta proyección y potencial para negocios y en

conjunto con las economías de los países miembros ocupan el octavo sitio a nivel mundial. La Alianza del Pacífico se orienta hacia la modernidad, el pragmatismo y la voluntad política para enfrentar los retos del entorno económico internacional, además de ofrecer ventajas competitivas para los negocios internacionales, con una clara orientación a la región Asia-Pacífico (G., 2018).

De acuerdo a esto se recalca que el grupo de la Alianza del Pacífico tiene naciones observadoras y no cualquiera puede ser nación observadora pues para que un país sea un Estado Observador debe realizar la solicitud por escrito a la Presidencia Pro Témpore para que luego sea debatido en el Consejo de Ministros de la Alianza. Es importante mencionar que estos países deben compartir los principios y objetivos establecidos por el grupo. Con ellos se preparan programas de trabajo para abordar aspectos económicos y de innovación, además de impulsar bilateralmente las medianas y pequeñas empresas. Desde la creación de la Alianza, Panamá y Costa Rica se convirtieron en países observadores y ahora buscan ser países miembros de este bloque latinoamericano. (Alianza del Pacífico, 2018)



Imagen 02. Extraída de La Cartilla Alianza del Pacífico. (2018) Países observadores de la Alianza del Pacífico.

Cabe mencionar que en la actualidad los países de la Alianza del Pacífico avanzan en la dirección correcta para adaptarse a la nueva realidad del comercio internacional, caracterizado por la

formación de cadenas de valor globales que influyen en el intercambio y la producción de bienes y servicios de grado mundial. En otras palabras, quienes no armonicen o adapten sus reglas para facilitar la participación en tales cadenas de valor corren riesgo de quedar apartados de estas grandes corrientes de inversiones y de comercio a las cuales se enfrenta el mercado.

Perú como integrante de la Alianza del Pacífico cuenta con grandes beneficios comerciales a la hora de hacer negocios internacionales, la cartera peruana de inversiones se ha ampliado de forma exponencial y eso es evidente en la cantidad de proyectos de infraestructura que están en proceso, además de grandes proyectos que unirán pueblos.

En el Perú, las inversiones extranjeras se centran en la infraestructura, servicios públicos y eso corresponde a la meta que el gobierno peruano se ha trazado para reducir la brecha que sigue afectando a este país. Para ello, se ha pensado en crear alianzas con el sector privado y realizar proyectos de gran envergadura bajo la modalidad de Asociaciones Público Privadas. En el rubro del Transporte, las proyecciones indican que se alcanzarán inversiones superiores a los US\$ 10 mil millones en el periodo 2016-2017, lo que incluye obras en carreteras, ferrocarriles, hidro vías, puertos y aeropuertos. Otro fuerte sector que tiene grandes expectativas de desarrollo es el de energía, donde los proyectos en hidrocarburos y electricidad pueden alcanzar montos de hasta US\$3.750 millones. (Alianza del Pacífico, 2018)

También se observan otro tipo de ventajas que tiene un apoderado que “invierte en el Perú es el derecho a la libre competencia, la garantía a la propiedad privada, la libertad para adquirir acciones en empresas nacionales, la apertura para acceder a un crédito interno y externo, aprovechar la facilidad para hacer operaciones en la moneda local como la estadounidense, sin control de cambios y una amplia red de convenios de inversión. Esto último incluye el hecho que Perú es miembro del Comité de Inversiones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)” (Alianza del Pacífico, 2018). Además, en el 2013, la agencia internacional evaluadora de inversión Moody’s ubicó al Perú como un país con alta capacidad de repago. Este recorrido por el comercio peruano nos hace visibilizar las grandes oportunidades que existen en este país de culturas milenarias.

Por otro lado en cuanto al desarrollo asiático, se entiende como una gran fuente de inspiración que conlleva oportunidades y desafíos para América Latina y el Caribe. El BID tras destacar las vigorosas tasas de crecimiento registradas en Asia del Este, que han permitido multiplicar el ingreso per cápita por 10 en las últimas cuatro décadas, se estimó que la clave del éxito asiático quizás radique en la calidad de las instituciones, aun reconociendo que la buena gestión pública no es sólo una cuestión de diseño institucional, sino sobre todo una gestión política.

A juicio del BID, los países del este asiático siguieron estrategias de desarrollo a largo plazo y supieron aprovechar intervenciones inteligentes del estado para ayudar al sector privado a adaptarse y competir, generando una firme alianza público-privada que sirvió de sustento a todo

el marco de acción gubernamental. En América Latina, una alianza de ese tipo permitiría identificar mejor y desarrollar consensos en torno a limitaciones propias de la competencia internacional y buscar formas de superarlas. Asimismo, Asia del Este, con sus 2.000 millones de consumidores, representa un mercado en vías de rápida diversificación que ofrecerá la región latinoamericana posibilidades de exportación de bienes y servicios, oportunidades de ampliar el turismo, pero sólo si se refuerza la alianza estratégica entre los sectores público y privado. La integración regional y los acuerdos comerciales con países extra-regionales son valiosos instrumentos para mejorar la capacidad de competencia y el acceso a los mercados. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2005)

Con base en lo anterior se puede entender que la región de América Latina atraviesa un período de relativa serenidad, pero con ciertas amenazas en distintos aspectos, es decir, lo que sucede al depender de una coyuntura internacional con riesgos de volatilidad demasiado altos genera inestabilidad en ciertas ocasiones. Sin embargo se considera importante mantener una agenda de política económica interna que consolide la estabilidad no solo la de un país sino la del grupo regional como tal, en el caso de Perú lo ideal sería que se continúe con las reformas para mejorar el clima de inversión, fortalecer las finanzas públicas, insistir en las reformas del sistema financiero y los mercados de capitales y avanzar en la disminución de la deuda pública y privada.

En relación es importante reconocer que juntas regiones están interesadas en tener una relación profunda y sólida, pero en ocasiones rechazan las relaciones exclusivas o de dependencia con países o grupos de países en diferentes ocasiones. Es por eso que se intenta elaborar el programa de actividades donde debe reconocerse e incorporarse la heterogeneidad del desarrollo económico, cultural y las modalidades institucionales existentes en ambas regiones y a la vez se debe buscar una relación internacional equilibrada.

A su vez los países de Asia y el Pacífico y América Latina deberían disponer de un marco para debatir y armonizar sus intereses comunes en materia de comercio e inversión para que el sector privado y público de ambas partes puedan aprovechar las oportunidades de comercio e inversión existente. Las medidas para fortalecer las relaciones comerciales y de inversión entre ambas regiones donde deberían incluir; el establecimiento de relaciones y efectuarse a diferentes niveles y velocidades, ya que las relaciones pueden profundizarse en los ámbitos birregional, regional o bilateral aprovechando las circunstancias especiales de las agrupaciones de países.

Con base en lo anterior y antes de referirnos a la relación de China –Perú directamente, es pertinente conocer el avance y el comportamiento económico que ha tenido Perú, es por esto que se infiere en la Balanza Comercial de Perú la cual alcanzó, por segundo año consecutivo, un superávit de US\$ 6 266 millones, monto mayor en US\$ 4 378 millones al resultado de 2016, principalmente por el incremento de los precios de nuestras exportaciones 13,1 % y el mayor volumen de exportaciones 7,3 %. La recuperación de la demanda interna observada en el año se reflejó en el mayor volumen de importaciones 4,4 %.

“Las exportaciones totalizaron US\$ 44 918 millones, monto superior en 21,3 por ciento al registrado el año previo gracias a un aumento de los volúmenes promedio de exportación tradicional 7,4% principalmente de zinc, derivados del petróleo y harina de pescado. Asimismo, el volumen de las exportaciones no tradicionales registró un incremento de 7,0% por los mayores embarques de productos agropecuarios, textiles y pesqueros. Las importaciones ascendieron a US\$ 38 652 millones, monto superior en 10% al de 2016. Se registraron mayores volúmenes importados de insumos 9,5 % y de bienes de consumo 5,0 %” (Perú, 2018)

Según el BCR de Perú las importaciones de bienes de capital, excluyendo materiales de construcción, disminuyeron 1,5% aunque en menor ritmo que en el año previo 7,2%. Cabe destacar que el precio de las importaciones se elevó 5,4%, debido en gran parte al alza de la cotización internacional del petróleo y hierro, lo que incrementó el precio de los insumos importados. (Perú, 2018)

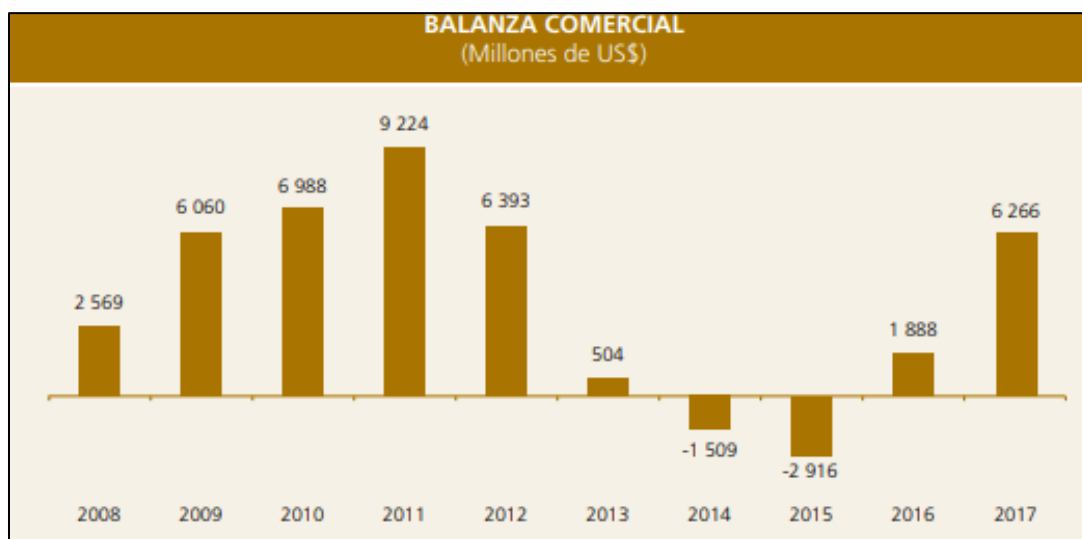


Imagen 03. Extraído del BCR (2018). Balanza Comercial 2008-2017.

En referencia de la imagen anterior se dice que los dos principales socios comerciales del Perú aún siguen siendo Estados Unidos y China. Las transacciones con estos países representaron 41,5% del total de comercio realizado en el año 2017, mayor al 40,7 % registrado en el año 2016.

Una vez en contexto se reconoce que en cuanto al avance de la relación entre Perú y China, se evidenció que para el año 2017 aumentó y esto es también gracias a que China ingreso a la OMC y ha alcanzado la cuota de participación más alta del comercio (12,5%). Es el primer exportador (14%) y el segundo importador (11%) mundial.

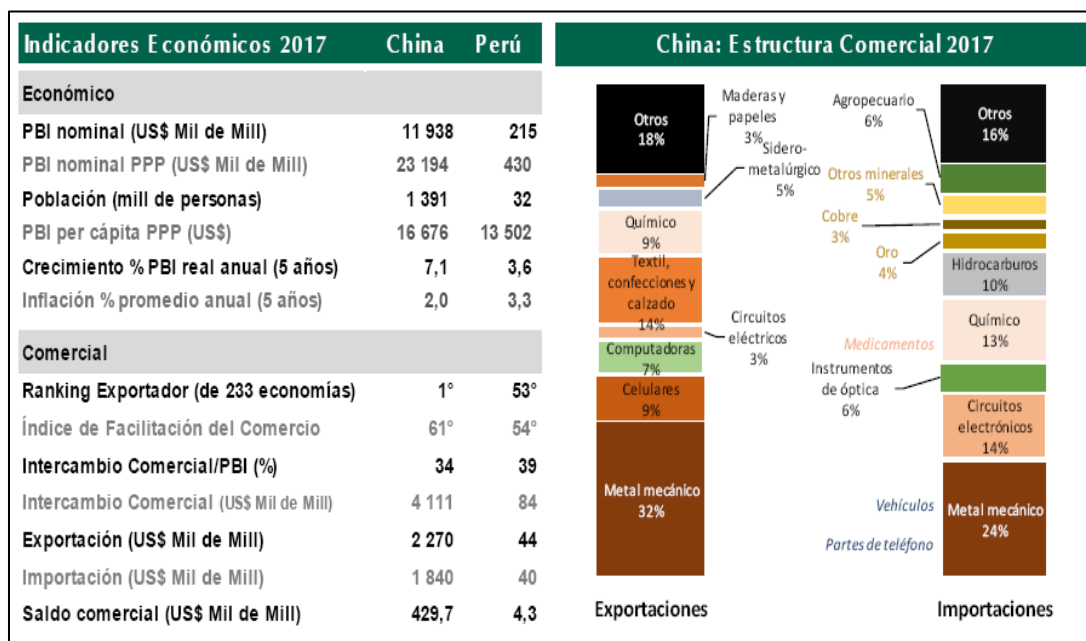


Imagen 04. Extraído de la OMC (2018) Crecimiento económico de Perú 2017.

Observando la imagen 04 se identifica que el comercio Perú- China llegó a US\$ 20 442 millones, creciendo 22% respecto al 2016, debido a mayores exportaciones (+36%) e importaciones (+8%). El saldo comercial superó los US\$ 2 730 millones favorable a Perú. Más del 80% de las exportaciones peruanas son minerales. Perú importa bienes de capital como celulares y computadoras.

El Centro de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima, estima que “las exportaciones peruanas en el 2018 podrían lograr una cifra récord de USD 48,000 millones, lo que significaría un crecimiento de 9% respecto del año 2017. Para el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, la meta para el 2018 es alcanzar los USD 50,000 millones en exportaciones”. (Introducción Camara de Comercio de Lima, 2018)

Como se mencionaba anteriormente no es un secreto que actualmente China es el primer socio comercial de Perú y que el intercambio comercial entre Perú y China explica el 24% del comercio peruano. En el primer semestre 2018, las exportaciones a China bordearon los US\$ 6 700 millones, explicadas en más del 90% por minerales. Así, destacaron los envíos de cobre concentrado (US\$ 4 127 millones), cátodos de cobre (US\$ 575 millones) y hierro (US\$ 246 millones). En el primer semestre de 2018, los envíos crecieron 23,7%.

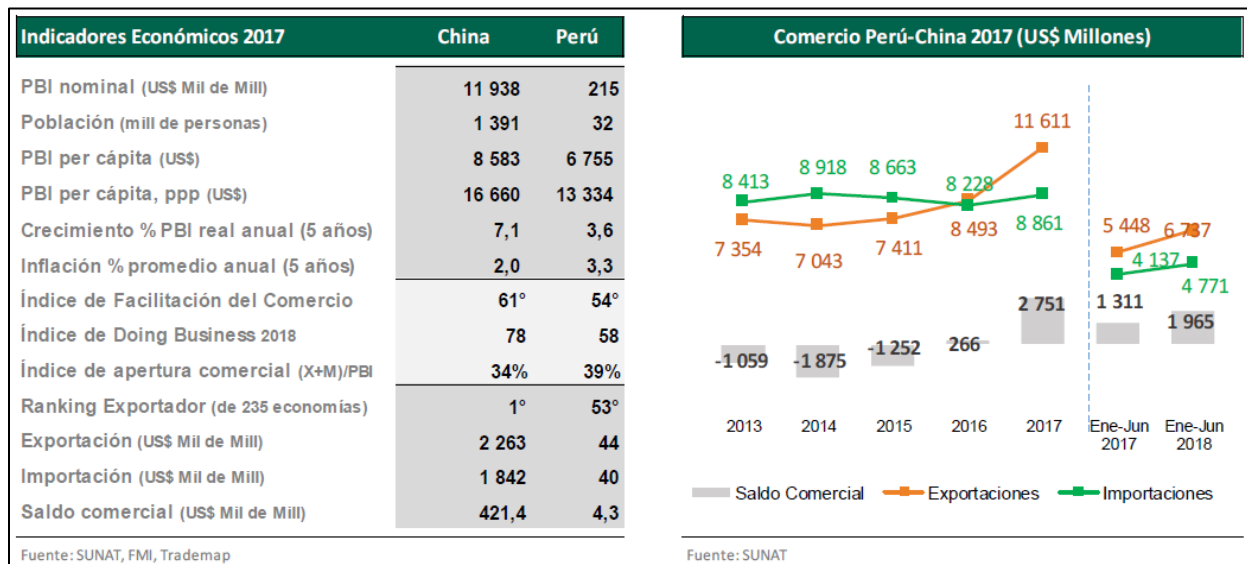


Imagen 05. Extraída de la OMC (2018) Crecimiento económico de Perú I semestre 2018.

De acuerdo a la Imagen 05, las exportaciones tradicionales totalizaron 2,855 millones de dólares a inicios de 2018, representando un crecimiento de 22,8% respecto a enero del año pasado. Entre los principales productos tradicionales exportados se tiene el cobre, con un aumento de su cantidad exportada de 8% en los últimos 12 meses; y el oro con 10%; siendo Europa y Norteamérica las principales regiones de destino, sin embargo eso no quiere decir que Asia y específicamente China no importen estos productos de este tipo. “Respecto al valor de las exportaciones por producto no tradicional, las mayores exportaciones fueron de uvas frescas, con un crecimiento de 60%; seguido por los mangos frescos, con 13,5% y fosfatos de calcio, con 23,2%; entre otros. Las principales regiones destino de estos productos fueron Norteamérica, la Unión Europea y Mercosur” (Mintercur, 2018).

Si se habla específicamente de Perú a China se puede decir que, en el 2017, las exportaciones crecieron 36,4% como resultado de los mayores envíos de cobre y harina de pescado (por la mayor cuota de anchoveta establecida por Produce). En alimentos destacaron las mayores exportaciones de arándano (+US\$ 34 millones) y palta (+US\$ 8,8 millones). Las exportaciones de uva disminuyeron debido a la caída de la producción en el norte del país.

Perú actúa como tercer proveedor de China (6,7 mil TM y 20% de participación), después de México y Chile. Perú mostró el mayor dinamismo, pero alerta a nuevos competidores debido a que se están realizando los primeros envíos prueba de palta neozelandés a China, la cual destaca por su sabor concentrado y de mejor calidad.

Sector	Anual			Var. % 16/15	Anual			Var. % 17/16	Part. % 2017
	2015	2016			2016	2017			
Total	7 410,6	8 493,1	▲	14,6%	8 493,1	11 585,8	▲	36,4%	100%
Tradicional	7 066,9	8 225,1	▲	16,4%	8 225,1	11 183,5	▲	36,0%	96,5%
Minero	6 080,9	7 396,0	▲	21,6%	7 396,0	9 864,5	▲	33,4%	85,1%
Cobre y sus concentrados	3 670,2	5 469,0	▲	49,0%	5 469,0	7 157,9	▲	30,9%	61,8%
Cátodos de cobre refinado	796,8	756,8	▼	-5,0%	756,8	1 036,4	▲	36,9%	8,9%
Minerales de zinc	472,4	194,4	▼	-58,8%	194,4	504,5	▲	159,4%	4,4%
Pesquero	908,2	733,3	▼	-19,3%	733,3	1 227,2	▲	67,3%	10,6%
Harina de pescado	885,7	714,0	▼	-19,4%	714,0	1 176,9	▲	64,8%	10,2%
Aceites de pescado en bruto	12,0	13,1	▲	9,2%	13,1	42,9	▲	226,8%	0,4%
Agrícola	19,2	7,6	▼	-60,4%	7,6	12,9	▲	70,4%	0,1%
Cueros y pieles de bovinos	6,3	4,5	▼	-28,7%	4,5	5,4	▲	21,5%	0,0%
Lana sucia, esquilada.	1,8	0,7	▼	-58,7%	0,7	3,1	▲	321,9%	0,0%
Pelo fino, de alpaca sin cardar	0,4	-	▼	-100,0%	-	2,3	▲		0,0%
Petróleo y gas natural	58,6	88,2	▲	50,4%	88,2	79,0	▼	-10,5%	0,7%
Gas natural licuado	-	45,9	▲		45,9	48,0	▲	4,8%	0,4%
Gasolina sin tetraetilo de plomo	58,5	42,3	▼	-27,6%	42,3	30,9	▼	-27,0%	0,3%
No Tradicional	343,7	268,0	▼	-22,0%	268,0	402,2	▲	50,1%	3,5%
Agropecuario	104,2	78,4	▼	-24,7%	78,4	109,9	▲	40,1%	0,9%
Arándanos rojos frescos.	-	0,0	▲		0,0	34,4	▲	546176%	0,3%
Uvas frescas	86,1	54,7	▼	-36,5%	54,7	31,2	▼	-43,0%	0,3%
Paltas frescas	0,1	4,6	▲	4307,8%	4,6	13,4	▲	193,4%	0,1%
Pesquero	137,9	77,2	▼	-44,0%	77,2	137,1	▲	77,5%	1,2%
Potas y calamares en conservas	93,5	37,9	▼	-59,5%	37,9	69,0	▲	82,1%	0,6%
Algas frescas	17,4	15,6	▼	-10,2%	15,6	30,5	▲	95,7%	0,3%
Potas y calamares congelados	19,1	17,6	▼	-8,0%	17,6	26,6	▲	51,4%	0,2%
Textil	22,0	18,9	▼	-14,4%	18,9	56,7	▲	200,6%	0,5%
Pelo fino de alpaca cardado	18,4	16,3	▼	-11,2%	16,3	52,7	▲	223,4%	0,5%
Químico	10,1	17,2	▲	69,9%	17,2	21,8	▲	26,5%	0,2%
Acido ortobórico	3,6	8,7	▲	140,7%	8,7	10,7	▲	23,0%	0,1%
Materias colorante de cochinilla	1,9	3,0	▲	53,3%	3,0	4,1	▲	37,8%	0,0%
Lacas colorantes	0,8	2,1	▲	150,1%	2,1	3,2	▲	50,4%	0,0%
Minería no metálica	1,1	1,0	▼	-10,0%	1,0	1,5	▲	46,2%	0,0%
Andalucita, cianita y silimanita	0,2	0,9	▲	320,6%	0,9	0,9	▲	0,0%	0,0%
Metal mecánico	0,9	0,9	▼	-6,1%	0,9	1,5	▲	76,6%	0,0%
Brocas, incluidas sus partes	0,0	-	▼	-100,0%	-	0,4	▲		0,0%
Sidero-metalúrgico	3,4	2,7	▼	-20,3%	2,7	3,7	▲	37,7%	0,0%
Desperdicios y desechos (chatarra)	0,3	0,5	▲	116,3%	0,5	1,1	▲	108,3%	0,0%
Aleaciones a base de cobre-zinc	0,6	0,6	▲	5,8%	0,6	0,9	▲	50,8%	0,0%
Otros*	64,0	71,7	▲	12,0%	71,7	70,0	▼	-2,3%	0,6%

Imagen 06 Extraída de la OMC (2018) Exportaciones no tradicionales de Perú 2017.

En la gráfica anterior se evidencia que las 7 categorías de exportaciones no tradicionales de Perú con más éxito son:

- Agropecuario
- Pesquero
- Textil
- Químico
- Minería no metálica
- Metalmecánico
- Siderometalúrgico

Se observa que la categoría agropecuaria encabeza la lista de exportaciones no tradicionales, es por eso por lo que se pretende hacer énfasis en los productos agropecuarios ya que son de gran importancia para Perú y han generado en los últimos 10 años han crecido a una tasa anual de 13,0 por ciento, con lo que el valor exportado de 2017 fue aproximadamente casi tres veces el de 2008.

PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS NO TRADICIONALES (Millones de US\$)			
Productos más vendidos	2008	2017	Var. % promedio anual 2008-2017
Uvas frescas	83	651	26,8
Paltas frescas	73	580	28,6
Espárragos frescos	228	409	5,7
Arándanos	0	361	n.a.
Alimentos para camarones y langostinos	55	225	17,3
Mangos frescos	63	192	11,7
Mandarinas frescas	25	151	24,6
Banano orgánico	46	149	16,9
Cacao	18	132	28,3
Quinua	5	122	50,6
Alcachofas en conserva	83	109	3,3
Espárragos preparados	185	98	-4,5
Leche evaporada	89	95	3,8
Páprika	136	75	-2,4
Cebollas frescas	21	69	12,2
Subtotal	1 110	3 417	13,9
Total	1 913	5 114	13,0

Imagen 07. Extraída de BCR de Perú (2018). Principales Productos agropecuarios no Tradicionales.

En cuanto a las otras categorías es necesario resaltar que en el país de Perú en cuanto a la categoría textil se realiza la maquila de marcas reconocidas a nivel mundial. En este país se observa la maquila como un modelo empresarial en el que una entidad se compromete a producir un bien para un tercero, quien es el que comercializa el producto generalmente con su marca propia. En el caso de la maquila para la exportación las empresas utilizan insumos y tecnología generalmente importados, emplean mano de obra local y destinan la producción para la exportación.

Las perspectivas de las exportaciones no tradicionales dependen principalmente de la demanda mundial que se genere y la competitividad del mercado; sin dejar a un lado que los productos no tradicionales están condicionados en gran medida también por la oferta, ya que los productos no se cosechan todo el año, lo que genera que se generen clúster al interior del país para poder cumplir con la demanda del mercado internacional.

Muchas empresas líderes de la región participan en este tipo de redes internacionales de producción como proveedoras de materias primas o insumos básicos. En el caso de Perú un claro ejemplo es la empresa Gloria S.A la cual desplegó un marcado liderazgo en la producción y venta de leches y yogures gracias a una campaña de marketing racional de gran impacto orientada a niños, adolescentes y jóvenes que no sólo impulsó las ventas de la compañía sino que contribuyó también

a desarrollar el mercado de lácteo y en este momento Gloria exporta leche evaporada a 40 países en el Caribe, América Latina, El Medio Oriente y el Oeste de África. GLORIA S.A. ha logrado estos resultados gracias a sus productos internacionales de alta calidad, precios competitivos, desarrollo de marcas propias y privadas y a una política de servicio orientada 100% al cliente (Grupo Gloria S.A., 2018).

Por otro lado, además de establecer canales para el intercambio de capitales y oportunidades para generar bienes con mayor valor agregado, la intervención en cadenas de valor globales tiene otras consecuencias positivas, como la transferencia de conocimientos técnicos y de gestión que elevan la productividad. El crecimiento económico de Perú es importante para la participación en cadenas de valor globales, específicamente el crecimiento en referencia al financiamiento global del sector privado, donde el financiamiento ampliado al sector privado creció 4,4 por ciento en 2017, tasa mayor que la registrada en 2016 (3,9 por ciento).

La comparación anterior incluye, además del crédito de las sociedades de depósito, el uso de recursos de otras entidades financieras como fondos mutuos, compañías de seguros y fondos privados de pensiones, del mismo modo que los créditos directos del exterior que las empresas consiguen. Este resultado reflejó el mayor crecimiento del crédito al sector privado, así como el mayor crédito de las otras sociedades financieras, cuya tasa de crecimiento se aceleró de 1,9 por ciento en 2016 a 96 saldos en millones de soles Tasas de crecimiento (%) para los años 2015 2016 2017. (BCR, 2018)

A continuación se muestra un gráfico referente al financiamiento del sector privado:

FINANCIAMIENTO AL SECTOR PRIVADO 1/					
	Saldos en millones de soles			Tasas de crecimiento (%)	
	2015	2016	2017	2016	2017
I. CRÉDITO DE LAS SOCIEDADES DE DEPÓSITO	252 116	266 326	283 959	5,6	6,6
Moneda nacional	177 988	190 750	200 877	7,2	5,3
Moneda extranjera (millones de US\$)	22 879	23 326	25 643	2,0	9,9
Dolarización (%)	30,5	29,1	29,3		
II. CRÉDITO DE OTRAS SOCIEDADES FINANCIERAS 2/	34 469	35 124	38 801	1,9	10,5
Moneda nacional	17 031	18 653	21 691	9,5	16,3
Moneda extranjera (millones de US\$)	5 382	5 083	5 281	-5,5	3,9
Dolarización (%)	51,9	47,8	44,1		
De los cuales:					
Crédito de AFP	17 523	19 188	19 515	9,5	1,7
Crédito de fondos mutuos	979	861	805	-12,0	-6,5
Crédito de seguros	10 989	10 282	10 305	-6,4	0,2
III. ENDEUDAMIENTO EXTERNO	99 333	99 624	95 835	0,3	-3,8
(Millones de US\$)	30 658	30 748	29 579	0,3	-3,8
Corto plazo (millones de US\$)	3 600	3 753	3 797	4,2	1,2
Mediano y Largo plazo (millones de US\$)	27 058	26 996	25 782	-0,2	-4,5
IV. TOTAL	385 918	401 073	418 595	3,9	4,4
Moneda nacional	195 019	209 404	222 568	7,4	6,3
Moneda extranjera (millones de US\$)	58 919	59 157	60 502	0,4	2,3
Dolarización (%)	50,7	48,7	46,8		

Imagen 08. Extraída de BCR de Perú (2018) Financiamiento del sector privado.

En cuanto a la imagen 08 la cual hace referencia a el financiamiento ampliado al sector privado creció 4,4 por ciento en 2017, tasa mayor que la registrada en 2016 (3,9 por ciento). Este concepto incluye, además del crédito de las sociedades de depósito, el uso de recursos de otras entidades financieras como fondos mutuos, compañías de seguros y fondos privados de pensiones, del mismo modo que los créditos directos del exterior que las empresas consiguen.

Este resultado reflejó el mayor crecimiento del crédito al sector privado, así como el mayor crédito de las otras sociedades financieras, cuya tasa de crecimiento se aceleró de 1,9 por ciento en 2016 a 10,5 por ciento en 2017, debido a una mayor inversión de estas instituciones en bonos de empresas locales, principalmente en soles. Además, la reclasificación contable de los créditos de COFIDE a las empresas del grupo Graña y Montero elevó el crédito en moneda extranjera en aproximadamente US\$ 670 millones. (BCR, 2018)

En cuanto al contexto internacional Perú manifiesta que el desafío para los países emergentes o en desarrollo consiste en prosperar hacia la “transición financiera” sustituyendo el financiamiento basado en pagos de bolso por el financiamiento de tipo seguro o prepago. “Este financiamiento intermediado por fondos mancomunados o fondos de seguro reemplaza los gastos de bolsillo, los cuales se consideran ineficientes e inequitativos porque no permiten compartir ningún riesgo y podrían generar un uso inadecuado”. (Mintercur, 2018)

Conclusiones

Perú limita con Bolivia, Brasil, Chile, Colombia y el Ecuador por tierra y con Costa Rica por mar y si bien es cierto la integración regional le ha permitido crear alianzas que sirven a su vez como conexiones para el comercio exterior que se desarrolla en el país; la conectividad es necesaria para entrar en el mercado internacional actual, debido a que las barreras geográficas ya no influyen en la misma medida a la hora de realizar un negocio con otro país u otra región del mundo.

Perú se dio cuenta de lo importante que es la región para el continente asiático, sin embargo las cifras demuestran que Asia no es el principal destino de exportaciones para Perú. En el 2017, si bien Perú tuvo un fuerte crecimiento en materia económica y de comercio, estuvo lejos de alcanzar la meta de ejecución planteada por el BCR, cabe la posibilidad que la historia pueda repetirse este año también, desarrollada aun por ser un año de elecciones regionales que de cierto modo podría polarizar un poco la sociedad y disminuir el desarrollo económico, ya que esto afecta directamente.

Sin embargo en el ámbito internacional, se espera un crecimiento robusto por parte de la economía principalmente de China, lo cual debería dar un soporte para que se mantengan favorables los precios de los commodities y con ello un mayor nivel de exportaciones. Y aunque Perú en la

actualidad mantenga una relación fuerte con China, el principal continente de exportaciones no es el asiático, sino el europeo.

El Perú tiene que aprovechar los beneficios que se le otorgan al pertenecer a la Alianza del Pacífico y a su vez darse cuenta de los importantes beneficios geográficos que tiene para incrementar así sus exportaciones al continente asiático ya que son inmensos resaltando que estas dos regiones comparten el mismo océano; pero aún no se evidencia una visión de comercio exterior consolidada hacia esta región, las políticas estratégicas no son lo suficientemente argumentadas aunque se tengan rutas marítimas fijadas desde hace mucho tiempo.

Complementando lo anterior se observa que en materia de la integración de la Alianza del Pacífico una de las ideas centrales del PDI (Plan de Diversificación Productiva) es el desarrollo de clústeres en la pesca, la agroindustria, la minería, el turismo, confecciones y joyas. Sin dejar a un lado que la positiva se basa en gran medida en la dotación de recursos naturales, en necesidad de una modernización, con instituciones de apoyo y bases de proveedores. La formación de clústeres o cadenas de valor globales podría hacerse a nivel de la Alianza del Pacífico también pero, como se dijo antes, todavía hay necesidad de la mejora de la infraestructura física, la conectividad y de mano de obra calificada, esto no quiere decir que ya no se esté trabajando en ello sin embargo no se tiene el foco suficiente para los avances esperados.

No obstante, es cierto que la Alianza del Pacífico es un componente interesante que, en comparación con los proyectos de integración económica existentes en América Latina, tiene más probabilidades de tener éxito. Especialmente si se habla de su objetivo pronunciado de mejorar la integración económica con Asia el cual presenta una buena oportunidad para que Perú alcance precisamente eso.

Lo que Perú exporta a los países de Asia, principalmente China se ha incrementado bastante en los últimos años, pero en su mayoría de estos son bienes primarios, así que el reto consiste en exportar bienes con mayor valor agregado y para que esto suceda es necesario el aumento de la oferta de exportaciones no tradicionales que ya están siendo vendidos en otros mercados extranjeros. También es necesaria la promoción de estos nuevos productos en los mercados asiáticos, donde aún no hay mucho conocimiento de ellos.

Y la atracción de inversiones de Asia a la producción de bienes de valor añadido se debe también forjar. La Alianza del Pacífico como un grupo puede trabajar en tratar de responder a esos retos a través de la oferta conjunta de productos, la promoción de la oferta exportable y la promoción común de las oportunidades de inversión en los países de este grupo. Ya que si se hace referencia un poco en la actualidad donde los precios de los productos básicos ya no están en gran medida en niveles altos, es algo que beneficia a los países de América Latina y así mismo a los de la Alianza del Pacífico, entonces lo que se pretende dar a entender es que el futuro crecimiento debe provenir

de la productividad, la inversión y la eficiencia, algo en lo que la Alianza del Pacífico puede contribuir.

Ya que si se hace un recuento de lo que este grupo de integración ha logrado, se destaca que:

Existe una relación entre las cuatro entidades de promoción comercial de la Alianza del Pacífico (Promperú, ProChile, ProMéxico, y Proexport) para realizar actividades vinculadas. Adicional entre los avances logrados en este ámbito, el acuerdo para compartir oficinas debe ser resaltado. La primera de ellas ya está operando en Estambul, Turquía.

También existe una firma del Acuerdo de Cooperación Turística, el cual se dirige a robustecer y desarrollar la cooperación basada en la delineación de iniciativas que buscan incrementar el movimiento de turistas entre los países participantes. Sin dejar a un lado la creación del Consejo Empresarial de la AP, con el objetivo de promover esta alianza, así como emitir comisiones y sugerencias para mejorar la integración y fomentar acciones conjuntas centradas en los mercados de países terceros, en especial la región de Asia del Pacífico.

Cuando se habla en específico del país de Perú se destacan bastantes cosas buenas que a lo largo del desarrollo del documento se pueden notar, sin embargo hay un aspecto sobre el cual casi no se encuentra información, pero se evidencia bastante en el momento de visitar el país y hablar con algunos ciudadanos que habitan el mismo. Se hace referencia al comercio informal el cual se observa en grandes cifras en Perú y esto se debe a que el gobierno aún no toma políticas para priorizar este aspecto.

Según argumentos del Colegio de Sociólogos de Perú, el empleo informal alcanza un 73% del mercado laboral del país, lo que es preocupante ya que la cifra presenta uno de los indicadores más altos de América Latina, complementando lo anterior se entiende que muchos peruanos han generado sus propios empleos, creando diversas formas astutas de negocios familiares, en las puertas de sus casas o en los barrios de las principales ciudades de este país, como una forma de manutención y esto se da en la mayoría de ocasiones a las limitantes que enfrenta este sector productivo de Perú, sin embargo aunque el comercio informal genere un inestimable aporte a la economía peruana, una mejor alternativa sería que llegaran a formalizar estas actividades para beneficio del sector y hasta del propio país.

Bibliografía

- Banco Interamericano de Desarrollo*. (Abril de 2005). Recuperado el 07 de Septiembre de 2018, de <https://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2005-04-10/asia-fuente-de-inspiracion-para-america-latina-y-el-caribe%2C1671.html>
- Alianza del Pacifico*. (15 de 03 de 2018). Recuperado el 17 de 09 de 2018, de Documentos y Estudios: <https://alianzapacifico.net/download-category/publicaciones/>
- Introducción Camara de Comercio de Lima*. (22 de Agosto de 2018). Cámara de Comercio de Lima, Lima, Perú.
- Alianza del Pacifico*. (s.f.). Recuperado el 04 de Septiembre de 2018, de <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>
- BCR. (2018). *Banco Central de Reservas del Perú*. Recuperado el 11 de 09 de 2018, de <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/memoria-anual/memoria-2017.html>
- G., P. L. (21 de 08 de 2018). Oportunidades y desafíos entre américa latina y el Asia. *Comercio e inversiones globales*. Lima, Perú: Universidad de Lima.
- Mintercur. (2018). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú*. Recuperado el 11 de 09 de 2018, de <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/facilitacion-del-comercio-exterior/financiamiento-de-comercio-exterior/>
- Perú, B. C. (2018). *Banco Central de Reservas del Perú*. Recuperado el 16 de 09 de 2018, de Memoria 2017: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2017/memoria-bcrp-2017-2.pdf>

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TITULO COMPLETO		
<p align="center">BENEFICIOS QUE TIENE PERÚ EN EL COMERCIO EXTERIOR HACIA CHINA AL PERTENECER A LA ALIANZA DEL PACIFICO</p>		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
Cantor Max	Angie Alexandra	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
Neira Bermudez	Diego Gustavo	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
Negocios Internacionales, Promoción IX	Pregrado	x
	Especialización	
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
Bogotá D.C	2018	19
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
Alianza del Pacifico	Alliance of the Pacific	
Crecimiento económico	Economic Growth	
Comercio de Perú con China	Commerce of Peru with China	
Economía	Economy	
Exportaciones no tradicionales	Non-traditional Exports	
Ventaja Comparativa	Comparative Advantage	
RESUMEN (Máximo 250 palabras)		
<p>El presente Artículo analiza el acuerdo de la Alianza del Pacifico, considerando que, de los acuerdos vigentes del Perú en la región latinoamericana, este acuerdo es el que más posibilidades de éxito tiene, dado que agrupa a países con similares objetivos y características en materia económica y apertura al exterior. A su vez se analiza el potencial que tiene Perú al pertenecer a la Alianza del Pacífico para relacionarse, incursionar y comercializar más con el mercado asiático específicamente el mercado chino. Así mismo aprovechar los beneficios geográficos para incrementar las exportaciones no tradicionales del sector de esa región. Teniendo claro cuáles serían los requerimientos necesarios para poder llevar a cabo las mismas de manera que se beneficie el comercio de Perú y así mismo se logre un reconocimiento del país en el mercado chino.</p>		

**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

Los suscritos

Angie Alexandra Cantor Max con C.C. N° 1.233.494.513

_____ con C.C. N° _____

_____ con C.C. N° _____

actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado),
(presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título

Beneficios que tiene Perú en el Comercio Exterior
hacia China al pertenecer a la Alianza del Pacífico.

elaborada para efectos de Optar por el título (optar por el título) (participar
en el seminario o evento), de Negocios Internacionales
(Programa académico)

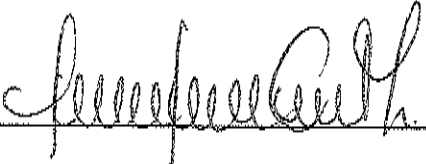
Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en
formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de
uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23
de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los
derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca,
comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o
autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico
o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet,
extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por
conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia
o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos
de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por
parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención,
asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en
defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bta, el año 2018 del mes
09 a los 20 días.

FIRMA

Firma  C.C. 1.233.494.513

Firma _____ C.C. _____

Firma _____ C.C. _____